

1回限り
特別招待

参加無料 2021年 8/29

Sun
日

10:30~16:30
(ログイン開始10:00より)

オンライン開催

整骨院業界 経営者向け勉強会

採用×対応

離反率 **10%**以下!
高水準の継続型モデル

新規10名で **100**万円の売上を出す方法

ニーズをとらえ業績アップ

王道問診対応

中小・中堅でも勝てる

採用戦略の全容

コロナ禍でも採用できる
オンライン・オフライン採用法

学生接触数が **100**名を超えて

自院に合う人材を獲得する方法



株式会社
船井総合研究所
ヘルスケア支援部
金田 勇気



株式会社
船井総合研究所
ヘルスケア支援部
平松 勇人

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

整骨院経営イノベーション研究会説明会

TEL.06-6232-0188

平日
9:30~17:30

お問合せNo.S075630/K100623

FAX.06-6232-0194

24時間
対応

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル お申し込みに関するお問い合わせ:小寺彩加(コテラアヤカ) 内容に関するお問い合わせ:葉崎優斗(カヤマユウト)

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)

075630

日程

2021年 8月 29日 (日) @オンライン

日時・会場

開始 **10:30** ▶ 終了 **16:30** (ログイン開始 **10:00**～)開催
時間

※お申込み締め切り8/25 (水) 23:59までWEBから申し込み可能です

※時間変更がある場合がございます。

※途中での参加、退席は原則お断りさせていただきます。

※本講座はオンラインでの受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。

※お申込みは1社2名様となります。

受講料

受講料 **無料**

- お申し込み後メールにてご案内をお送り致します。
- 万一、開催4営業日前までにメールのご案内が届かない場合は、下記へご連絡ください。
- ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。
- 一回限りの参加費無料のご招待となります。
- 過去お試しご参加された方の参加はお断りさせていただきます。

お問合せ


 明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

●申込みに関するお問合せ: 小寺 彩加(コテラ アヤカ) TEL:06-6232-0188(平日9:30~17:30)

●内容に関するお問合せ: 萱間 優斗(カヤマ ユウト) TEL:06-6232-0188(平日9:30~17:30)

整骨院経営イノベーション研究会説明会 お問合せNo.S075630/K100623

担当:小寺彩加

今回の研究会にご参加される方に限り、後日無料個別経営相談を行います。ご希望の場合は、**右記にチェックをつけてください。**

 無料個別経営相談を希望する。(1院様1時間半程度)

下記QRコードよりお申込みください。

WEBからの
お申込み

必要事項をご記入の上、お申込みください。

宛先・・・seikotsuin-jissenkai@funaisoken.co.jp

件名・・・2021年8月整骨院経営イノベーション研究会説明会参加申し込み

【必要事項】

- ・貴社(院)名
- ・参加者様(氏名、電話番号、メールアドレス)
- ・代表者名
- ・連絡担当者様(氏名、電話番号、メールアドレス)
- ・住所
- ・希望日時
- ・電話番号

Mailからの
お申込み

本研究会は現在、ご来場による開催を予定しておりました。しかしながら、コロナウィルスの感染状況によって、オンライン開催のみに変更させていただいております。上記をご了承のうえお申し込みください。

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- 2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
- 3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

- 4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
- 5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL:06-6204-4666)までご連絡ください。

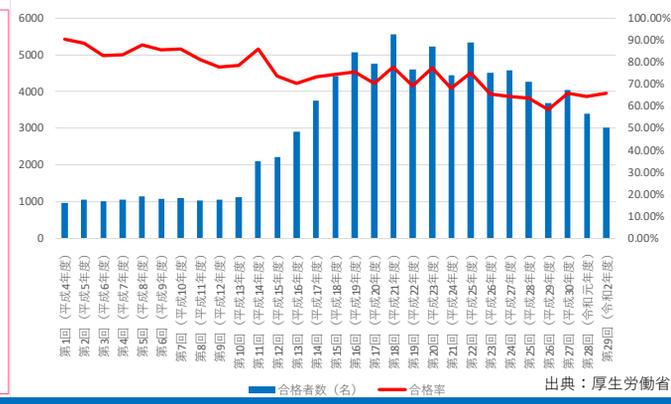
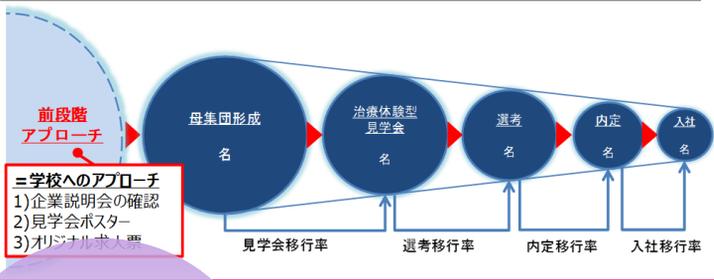
【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL:03-6212-2924)

開催要項

お申し込み方法

採用活動PDCAサイクル

採用活動のKPIを設定し、そのKPIを達成するための採用活動のフォーマットシートを作成し、PDCA(Plan⇒Do⇒Check⇒Action)を回して成果につなげる。



Part 1
採用

現場で活躍する人財採用のための
“理念重視型”採用戦略

2020年以降新型コロナウイルスの影響により整骨院業界の採用活動も変化をしております。オンライン採用も行っている今、会社が求めている学生を採用するためのノウハウを大公開。

こんな**お悩み**ありませんか？

採用しても
すぐに退職を
してしまう

希望している
採用数が
採用できない

採用活動を行っても
募集が来ない

採用方法が
分からない

求めている
人物を
集めたい

あなたのお悩みを解決します！

◆当日の講座内容

①もう迷わない！採用の王道
～採用戦略立案から実行まで～

②明日から実践できる母集団形成
～オンライン対策からオフライン対策まで～

③求める人物を採用するための面接方法

時流大転換

現在、
オンライン

面接者数	38名
内定者数	24名

初診対応・問診時に押さえておくべきポイント

分解した場面ごとに目的を設定する



- (1) 患者様にどのような気持ちになっていただきたいか
- (2) 患者様に何を理解してもらいたいのか
- (3) 施術者としてどのような内容を示すべきか
- (4) 施術者としてどのような情報を提供するべきか



新規に頼らず業績アップ

“継続重視”の初診対応

Part2

対応

離反率が多い原因は“初診対応のコツ”を知らないからです。「知らないだけで出来ていなかった。でも、今日知ったから明日から出来る！」誰でもリピート率90%を実現するノウハウを大公開！

こんなお悩みありませんか？

初診対応の方法が分からない

通院指導しているが通ってくれない

離反率を下げる対応方法を知りたい

離反が多くカルテが溜まらない

とにかく問診力を高めたい

あなたのお悩みを解決します！

◆当日の講座内容

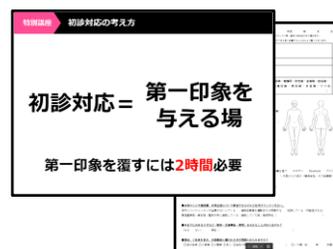
①初診対応の流れを徹底解説

～問診からクロージングまで～

②離反率10%を実現する対応力

～問診から日々の通院指導方法～

③院長以外のスタッフも実践できる問診法



～会員様の成功事例～ (一部紹介)

全国各地に事例企業様が多数ご在籍！

全国190社以上の成功事例

を基にした、ここでしか聞けない
経営ノウハウをお伝えいたします。

全国190社以上の会員様の成功事例を基に業績アップができるビジネスモデルとなっております！

このレポートをお読みの経営者様には正しい根拠に基づいた経営を行っていただくためにも2021年8月29日（日）に開催する整骨院経営イノベーション研究会で多くの仕組みとノウハウを仕入れていただき、会社の利益を上げて欲しいと考えています！

株式会社

メディカルホスピタリティ

離反率10%以下！

高水準の継続型モデルを実現



代表取締役
阪本 守氏

埼玉県越谷市で現在は整骨院2店舗、美容整体院1店舗を運営している。整骨院2店舗の月商は900万円で、そのうち300万円が会員売上で構成されている。離反率も10%以下の高水準。サブスクモデルを導入している企業が多い中においても、WITHコロナ時代においても時流適応で圧倒的な成果を生み出し続ける継続型ビジネスモデルとなっている。

～会員様の成功事例～ (一部紹介)

株式会社まごころグループ

法人全体での年商**3.3億円!**
3年間で**売上4倍、利益率20%**



代表取締役・院長
中島 英貴 氏

業界平均利益率が3%という中、3年間で売上4倍、利益率20%を達成。驚異的な成長を遂げ2019年整骨院経営イノベーション研究会においてMVPを受賞。さらに、翌年2020年にはモデルマネージャー賞を受賞。理念採用・理念研修・革新的なビジネスモデルを基に高収益で働き甲斐のある会社づくりに成功している。

株式会社アステップ

新卒入社が平均**生産性92万円/月**
2回目平均**リピート率87%**を実現



代表取締役・院長
田中 毅 氏

愛知県に1店舗、施術スタッフ数6名の整骨院。最大の特徴は充実した育成を仕組化したことによる生産性の最大化である。その店舗展開をしない経営スタイルは、主任クラスで160万円/月・新卒入社で92万円/月を実現している。さらに2回目平均リピート率87%、5回目平均リピート率75%も実現しており、スタッフが育つ環境が整っている。その環境に人が集まることで、採用の仕組化だけでなく育成の仕組を整え、優秀な”人財”の母集団の形成を可能にしている。

全国190会員以上が実践している 業績アップのノウハウとポイント！

初診対応のポイント3選『問診力・自費治療・商品設計』

- 1 激戦区でも勝てるリピーター率90%超え！
顧客の夢を叶える問診のコツを大公開
- 2 自費誘導率100%・回数券成約率80%を
実現する押さえるべきポイント！！
- 3 自院に合った強みを
最大限引き出す商品設計



コロナ禍でもWEB集客数が絶好調な企業の徹底解説！

- 1 顧客心理から考える
行うべき対策の優先順位
- 2 地域で1番人が集まるホームページ設計
- 3 SEO対策？PPC広告？口コミ？
専門コンサルタントによる勉強会



時流大転換！！採用の新常識をいま大公開！！

- 1 “優秀な人財”を採用するため
必須の項目を大公開！
- 2 採用も仕組化へ、学生接触数が
年々増加する！？
- 3 新卒も即戦力になる！！
半年後に100万円/月達成！



経営研究会の詳しい情報はこちらを参照

整骨院経営イノベーション研究会説明会

検索



整骨院経営イノベーション研究会ご案内

会員数190社以上

整骨院経営者向け研究会のご紹介

①年間例会(5回) + クリニック(1回)

「船井総研コンサルタントによる業績アップ講座」「ゲストによる各種研修」「会員様同士による情報交換会」など豊富な企画で、業績アップノウハウを、定期的・効率的に得ることができます。

②月に1回のZoomコンサルティングを実施

会員様には、月に一回Zoomを使用して個別相談を実施しております。現状のお悩みや経営全般などについての相談が可能です。

※1回あたり30分程度になります。

③研究会データベースの活用

過去の研究会例会で使用されたテキストや講座動画を視聴することができます。それだけでなく、POPやチラシなどのツールもご準備しております。会員様の様々な取り組みや実績を知ってすぐに業績アップに役立てていただきます。

当日のスケジュール

第0 講座

整骨院経営イノベーション研究会説明会

第1 講座

船井総合研究所講座①

母集団を形成して、この先を担う中心人物の採用

第2 講座

船井総合研究所講座②

会員企業約190社以上の中でも離反率10%以下の成功企業が行っている初診対応を徹底解説

第3 講座

4つのテーマで行う情報交換会
対応・採用・スタッフ育成・美容整体
自院の規模の大きさに合わせた情報交換会

まとめ

コンサルタントによるまとめ講座

※一回限りの参加費無料のご招待となります。

※過去お試しご参加された方の参加はお断りさせていただきます。